

Channels.finance

新一代的质押借贷和具备智能机枪池 (SmartVault2.0) 的 DeFi 下半场旗舰平台

1. 行业背景 Background

DeFi 的 Yield Farming 热潮在 2020 年 9 月席卷全球，并迅速吸引大量资产和优秀团队参与。在这股浪潮之下，两个阵营的参与者主导流量和创新：一方面，以 Uniswap 这个北美 VC 支持的纽约“老”项目为首，Swap 系列掀起了 DEX 流动性挖矿的序曲。众多强行“吸血鬼”式攻击起家的各种 Swap 大行其道，短期之内聚集了相当多的锁仓挖矿玩家；另一方面，以 YFI 为首的“机枪池”开始着手解决在纷杂的项目之间纯手动撸币的尴尬痛点，同时利用 98/2 等低损锁仓挖矿，也在极短时间内收获了资本关注和市场热度。再加上，类似 Curve 与 Balancer 等诸多混币平台的加持，整个 DeFi 的上半场红红火火了小两个月。

平心而论，DeFi 和 Yield Farming 都不算新名词。然而，上一轮 DeFi 的成功源于一个与 2017 年 ICO 有本质区别的模式升级。三年前，投资人参与项目需要把手上的大饼或者以太坊打给项目方。一旦山寨币归零，投资人便血本无归。2020 年的抵押和流动性挖矿，却是把抵押资产（早期以稳定币和以太坊为主）锁在公开地址的智能合约中。这样，即便多层套娃的项目币价格产生大的波动，只要锁仓项目的智能合约没有漏洞，本金安全（更确切的说是以太坊数量）是有保障的。

智能合约锁仓需求，决定了第一拨进入游戏的资产都是以太坊生态的玩家为主导。于是，当我们思考 DeFi 下半场风口在何处或者会以哪一种姿态开启的时候，非以太坊资产的强烈 FOMO 情绪进入视线。激活完全没有参与上半场的非以太坊资产，成为最大的增量市场源。

2. 下半场在哪里？Next Wave

当下大量上半场留存的优质项目，仍然沿用以太坊基本结构和主链逻辑，所以相比在交易所内部或者小主链上另起炉灶，将资产跨链到以太坊上以 ERC-20 形式直接参与，是最直接和聚合流动性的选择。BitGo 一年以前无心插柳的 wBTC，在过去的几个月里成功起飞，已经锁仓接近 \$1.5bn 抵押资产（截至 2020 年 10 月 26 日，总锁仓资产包括 \$1.48B USD, 370 万枚 ETH 和 11 万枚 BTC）。其本质上，这是 BTC 持有者借道跑步进场。这让其他资产持有者，包括老牌项目（比如 LTC, EOS, XRP 等）和新进炸子鸡（比如刚发币的 FIL 和 UNI）眼馋不已。谁能抓住这一拨用户，会开启 DeFi 下半场的广阔蓝海。

跨链需求和尝试，由来已久。经过了两三年的挣扎，这么迫切且清晰的思路在 DeFi 的感召下还是首次出现。行业头部已敏锐地捕捉到跨链映射其他类资产成为 ERC-20 代币，从而立刻加入 Yield Farming 战局获得收益的迫切需求。头部交易所也已经扛起半中心化信用跨链的大旗（比如 Huobi 已经官宣的 H-class 映射 ERC-20 代币）。到这里，问题来了：投资者要如何利用类似的 ERC-20 代币产生收益呢？

3. Channels 应运而生 Introduction to Channels

Channels 是新一代的质押借贷和具备智能机枪池（SmartVault2.0）的 DeFi 下半场旗舰平台。简单来讲，Channels 首先升级 Compound 借贷协议（CAN-Compound），打通头部交易所产生的跨链 ERC-20 代币与稳定币和主流生产资料，支持更广泛的资产投身现有 Yield Farming 项目，马上产生收益；然后通过引入优化的类 Harvest 聚集机枪池和智能挖矿管家（CAN-Harvest）动态最优化资产收益率。

展开来看，以 Huobi Heco 的 H-class 资产为例。Channels 将支持 H-class 与主流稳定币，以太坊和包括 UNI 在内的优质资产质押借贷。出借方和借贷方，除了传统金融逻辑的利息连接，还会分别收到来自 Channels 平台的平台币（“CAN”）奖励（借贷即挖矿）。相信在 Huobi 的感召和压力下，其他交易所迫于平台资产外流的潜在威胁，会快速跟进。我们目前，已经得到确切消息，多家头部交易所，也会在交易所内部产生 ERC-20 映射币。比如，以“币圈央行”著称的 Tether，以资产质押发币可谓驾轻就熟，以大概 75% 的 BTC 发行了 \$14bn USDT，并迅速占据龙头地位。这场盛宴，会有大量跨交易所 ERC-20 代币交互需求，这就是 Channels 被千呼万唤最直接的应用场景。更进一步，主链资产在不同交易所产生的 ERC-20 代币在自由小生态内会有不同收益率，Channels 还扮演跨交易所资产项目群之间搬砖桥梁的重要角色。

第二阶段，当多家头部交易所产生纷繁众多的跨链 ERC-20 代币，相信会有更多创新性 Yield Farming 项目进入玩家视线。对众多项目的理解难度，飙升的 Gas Fee 和大量繁琐的手动操作，都在有限的时间和精力面前成为参与者最大的障碍。Channels 想你之所想，设身处地的解决痛点。第一阶段质押借贷和跨交易所搬砖沉淀下来的资产，将会被最大化利用起来，在智能机枪池里扫荡最高的收益回报，助力参与者实现“躺着赚钱”的人生小目标。

同时，基于供需关系和市场周期变化，CAN-Compound 和 CAN-Harvest 会在不同资产上产生不同收益。Channels 提供动态优化配比，让平台上的资产实现最大收益，并长期留存。从根本上，解决了繁琐的搜索项目，对比和计算收益，并低效手动操作的焦虑。

4. 成功之路 Key to Success

Channels 是引入 **Compound** 和 **Harvest** 的概念并加以深度升级，激活 DeFi 下半场大量非以太坊的沉睡资产和焦虑用户。总体产品进度和宣发，紧咬进行资产映射的头部交易所。交易所打头阵产生新的 ERC-20 映射资产并引爆热度，**Channels** 紧跟其后提供应用平台和平台上的收益场景。抓住 CAN-Compound 入口的沉淀流量，通过 CAN-Harvest 的智能投顾管家实现持续收益最大化。

● 市场机遇与产品创新 Market Opportunities and Innovations

交易所铸造跨链资产，抢做币圈央行的的动机，制造了难得的新机遇。新的映射资产一旦形成，就会有即时的收益需求。谁能先引导并接受这部分新资产的质押，便能将用户引导到现有挖矿项目上产生直接受益。这是 **Can-Compound** 最直接的应用。之后，各家交易所生态内部和更广泛的项目团队，会推出花样繁多的收益项目。此时，**Channels** 又会扮演在同一质押物形成的映射代币（比如 **xEOS** 在 **huobi hEOS** 和 **Tether tEOS** 之间存在收益差）之间的搬砖桥梁。

在此之后，资产质押借贷自然产生沉淀和资管需求。**CAN-Harvest** 将 75% 的生产收益将返还给提供资本的用户。20% 的收益耕作收入将分配给那些在利润共享池子里质押了 **CAN** 的用户。剩余的 5% 作为代币逆回购和项目运营经费。

当 **Can-Compound** 和 **CAN-Harvest** 同时上线运营时，用户将可以通过智能投顾管家实时动态优化资产在 **Can-Compound** 与 **CAN-Harvest** 之间分配，从而实现“聪明懒人”的持续最大收益。同时，技术和产品团队会以自己安全为己任，持续深度升级安全和风控模块。

● 治理代币 Token Economy

CAN 代币总量 10,000,000 个将全部分配给挖矿和平台用户，投资人、团队成员，并分 3 年完全分配。具体分配比例为：

- 35% 预留给 **CAN-Compound** 用户（3 年分配）
 - 每天等额 2,880 个 **CAN** 分配给借贷用户（借贷各一半）
 - 每天 316 个 **CAN** 分配给 **CAN** 锁仓持有者
- 35% 预留给 **CAN-Harvest** 用户（3 年分配）
 - 第一周：45,000 个 **CAN**
 - 第二周：35,000 个 **CAN**
 - 第三周：28,000 个 **CAN**
 - 第四周 23,000 个 **CAN**
 - 以后每周：21,596 个 **CAN**
- 30% 预留给投资人和团队成员，其中
 - 15% 团队和运营
 - 15% 投资人和社区领袖认购

下表为 CAN 的初步分配计划及与 Compound 和 Harvest 的对比：

	Compound (COMP)	Harvest (FARM)	Channels (CAN)
Token	Comp	Farm	Can
Price (\$) 27/10/2020	\$109.80	\$108.20	Target \$35-50
Price Range	(\$61.25 ~ 381.89)	(\$71.96 ~ 2,236.04)	
Total Supply	10,000,000	5,000,000	10,000,000
Distribution Period (yrs)	4	4	3
Protocol Usage	42.30%		35%
Liquidity Provider		70%	35%
Treasury		10%	
Team	25.99%	20%	15.00%
- Founding Team	22.26%		15.00%
- Future Team	3.73%		
Shareholders	23.96%		15.00%
Future Governance Incentives	7.75%		
Reward Distribution	Protocol part		Can-Compound
	Daily for Lenders 1,440		Daily for Lenders 1,440
	Daily for Borrowers 1,440		Daily for Borrowers 1,440
			Daily for CAN Holders 316
	Total 4,204,800		Total 3,500,000
	42%		35%
		Liquidity Provider	Can-Harvest
		Week 1 40,298	Week 1 45,000
		Week 2 36,173	Week 2 35,000
		Week 3 28,875	Week 3 28,000
		Week 4 21,577	Week 4 23,000
		Weekly for 4y 16,489	Weekly for 3y 21,596
		Total 3,556,532	Total 3,500,000
		71%	35%

● 市场规模与估值 Market Sizing & Valuation

DeFi 市值近期稳定在 100 亿美元左右，相较于 3,900 亿美元的整个 crypto 市值¹，DeFi 还处于初生状态；而据 Bankless Q3 Token Report 统计，初生的 DeFi 在 2020 年第三季度已经创造了 1 亿多美元的营收，其中 1 千万由 Compound 贡献，仅次于 Uniswap。未来市场潜力毋庸置疑。

Channels 作为抢占 Defi 下半场的旗舰型平台，在差异化资产上对标 Compound 和 Harvest。从 Token 价格上来看，Comp 的估值范围在 6~38 亿美元（开盘价~最高价）之间，目前在稳定在 11 亿美元左右；Farm 的估值范围在 4~112 亿美元（开盘价~最高价）之间，目前在稳定在 5 亿美元左右。从市销率（Price/Sales Ratio）的角度来看 Compound 的估值，根据 <https://www.tokenterminal.com/> 2020 年 10 月 30 日的统计，Compound 的市销率为 19.2x（对应价格为\$89.75），远低于其他 DeFi 项目（如 Balancer 32.7x，Curve 53.1x），证明投资者对 Compound 的投资价值普遍看好，Comp 的当前价格也处于低位看涨区间。

CAN 从总发行数目上对标 Comp，价格具有不确定性，所以我们给出以下三个可能的区间。但结合 Comp 和 Farm 的市场表现以及在近期 DeFi 市场情绪不高情况下基本企稳的价格，我们预计 CAN 的价格应在 35~50 美元之间，亦即 Channels 的预估市值为 3.5~5 亿美元。

- 合理区间：CAN 价格 30~60 美元，对应总市值为 3~6 亿美元

¹ www.coinmarketcap.com

- 保守区间：CAN 价格 10~30 美元，对应总市值为 1~3 亿美元
- 最低区间：CAN 价格 2~10 美元，对应总市值为 0.2~1 亿美元

5. 写给投资人 to Investors

抓住 DeFi 和 Yield Farming 的下半场蓝海机遇，Channels 的 CAN-Compound 锁定的目标资产远超 Compound 的现有资产池，而且前瞻性的跨交易所资产搬砖需求被满足，在借贷逻辑之上为参与者提供超额价值。这些资产沉淀下来，CAN-Harvest 是对现有机枪池的大幅升级和优化。在此基础上，Channels 不但通过 CAN-Harvest 实现资产外部收益最大化，并提供内部资产配比动态优化。从产品逻辑上，Channels 几乎注定成为 DeFi 下半场投资者有强需求的最主要平台。即便行业再次发生变化，CAN-Compound 也会长期留存并牢固占据借贷赛道。当然，CAN-Harvest 很可能成为币圈资产管理的和智能资产管理 2.0 的领头羊。

下表为 CAN 在不同价格和不同持币比例下的估值，供投资人参考。

CAN Token Total Supply 10,000,000 Team & Investor Reserve 30%																				
		Extremely Low case (in \$)					Conservative Price Target (in \$)					Reasonable Target (in \$)								
% in 30%	% in Total	Token	1	2	5	10	15	20	30	40	50	60	70	80	90	100				
1%	0.3%	30,000	\$ 30,000	\$ 60,000	\$ 150,000	\$ 300,000	\$ 450,000	\$ 600,000	\$ 900,000	\$ 1,200,000	\$ 1,500,000	\$ 1,800,000	\$ 2,100,000	\$ 2,400,000	\$ 2,700,000	\$ 3,000,000				
2%	0.6%	60,000	\$ 60,000	\$ 120,000	\$ 300,000	\$ 600,000	\$ 900,000	\$ 1,200,000	\$ 1,800,000	\$ 2,400,000	\$ 3,000,000	\$ 3,600,000	\$ 4,200,000	\$ 4,800,000	\$ 5,400,000	\$ 6,000,000				
3%	0.9%	90,000	\$ 90,000	\$ 180,000	\$ 450,000	\$ 900,000	\$ 1,350,000	\$ 1,800,000	\$ 2,700,000	\$ 3,600,000	\$ 4,500,000	\$ 5,400,000	\$ 6,300,000	\$ 7,200,000	\$ 8,100,000	\$ 9,000,000				
4%	1.2%	120,000	\$ 120,000	\$ 240,000	\$ 600,000	\$ 1,200,000	\$ 1,800,000	\$ 2,400,000	\$ 3,600,000	\$ 4,800,000	\$ 6,000,000	\$ 7,200,000	\$ 8,400,000	\$ 9,600,000	\$ 10,800,000	\$ 12,000,000				
5%	1.5%	150,000	\$ 150,000	\$ 300,000	\$ 750,000	\$ 1,500,000	\$ 2,250,000	\$ 3,000,000	\$ 4,500,000	\$ 6,000,000	\$ 7,500,000	\$ 9,000,000	\$ 10,500,000	\$ 12,000,000	\$ 13,500,000	\$ 15,000,000				
6%	1.8%	180,000	\$ 180,000	\$ 360,000	\$ 900,000	\$ 1,800,000	\$ 2,700,000	\$ 3,600,000	\$ 5,400,000	\$ 7,200,000	\$ 9,000,000	\$ 10,800,000	\$ 12,600,000	\$ 14,400,000	\$ 16,200,000	\$ 18,000,000				
7%	2.1%	210,000	\$ 210,000	\$ 420,000	\$ 1,050,000	\$ 2,100,000	\$ 3,150,000	\$ 4,200,000	\$ 6,300,000	\$ 8,400,000	\$ 10,500,000	\$ 12,600,000	\$ 14,700,000	\$ 16,800,000	\$ 18,900,000	\$ 21,000,000				
8%	2.4%	240,000	\$ 240,000	\$ 480,000	\$ 1,200,000	\$ 2,400,000	\$ 3,600,000	\$ 4,800,000	\$ 7,200,000	\$ 9,600,000	\$ 12,000,000	\$ 14,400,000	\$ 16,800,000	\$ 19,200,000	\$ 21,600,000	\$ 24,000,000				
9%	2.7%	270,000	\$ 270,000	\$ 540,000	\$ 1,350,000	\$ 2,700,000	\$ 4,050,000	\$ 5,400,000	\$ 8,100,000	\$ 10,800,000	\$ 13,500,000	\$ 16,200,000	\$ 18,900,000	\$ 21,600,000	\$ 24,300,000	\$ 27,000,000				
10%	3.0%	300,000	\$ 300,000	\$ 600,000	\$ 1,500,000	\$ 3,000,000	\$ 4,500,000	\$ 6,000,000	\$ 9,000,000	\$ 12,000,000	\$ 15,000,000	\$ 18,000,000	\$ 21,000,000	\$ 24,000,000	\$ 27,000,000	\$ 30,000,000				
11%	3.3%	330,000	\$ 330,000	\$ 660,000	\$ 1,650,000	\$ 3,300,000	\$ 4,950,000	\$ 6,600,000	\$ 9,900,000	\$ 13,200,000	\$ 16,500,000	\$ 19,800,000	\$ 23,100,000	\$ 26,400,000	\$ 29,700,000	\$ 33,000,000				
12%	3.6%	360,000	\$ 360,000	\$ 720,000	\$ 1,800,000	\$ 3,600,000	\$ 5,400,000	\$ 7,200,000	\$ 10,800,000	\$ 14,400,000	\$ 18,000,000	\$ 21,600,000	\$ 25,200,000	\$ 28,800,000	\$ 32,400,000	\$ 36,000,000				
13%	3.9%	390,000	\$ 390,000	\$ 780,000	\$ 1,950,000	\$ 3,900,000	\$ 5,850,000	\$ 7,800,000	\$ 11,700,000	\$ 15,600,000	\$ 19,500,000	\$ 23,400,000	\$ 27,300,000	\$ 31,200,000	\$ 35,100,000	\$ 39,000,000				
14%	4.2%	420,000	\$ 420,000	\$ 840,000	\$ 2,100,000	\$ 4,200,000	\$ 6,300,000	\$ 8,400,000	\$ 12,600,000	\$ 16,800,000	\$ 21,000,000	\$ 25,200,000	\$ 29,400,000	\$ 33,600,000	\$ 37,800,000	\$ 42,000,000				
15%	4.5%	450,000	\$ 450,000	\$ 900,000	\$ 2,250,000	\$ 4,500,000	\$ 6,750,000	\$ 9,000,000	\$ 13,500,000	\$ 18,000,000	\$ 22,500,000	\$ 27,000,000	\$ 31,500,000	\$ 36,000,000	\$ 40,500,000	\$ 45,000,000				
16%	4.8%	480,000	\$ 480,000	\$ 960,000	\$ 2,400,000	\$ 4,800,000	\$ 7,200,000	\$ 9,600,000	\$ 14,400,000	\$ 19,200,000	\$ 24,000,000	\$ 28,800,000	\$ 33,600,000	\$ 38,400,000	\$ 43,200,000	\$ 48,000,000				
17%	5.1%	510,000	\$ 510,000	\$ 1,020,000	\$ 2,550,000	\$ 5,100,000	\$ 7,650,000	\$ 10,200,000	\$ 15,300,000	\$ 20,400,000	\$ 25,500,000	\$ 30,600,000	\$ 35,700,000	\$ 40,800,000	\$ 45,900,000	\$ 51,000,000				
18%	5.4%	540,000	\$ 540,000	\$ 1,080,000	\$ 2,700,000	\$ 5,400,000	\$ 8,100,000	\$ 10,800,000	\$ 16,200,000	\$ 21,600,000	\$ 27,000,000	\$ 32,400,000	\$ 37,800,000	\$ 43,200,000	\$ 48,600,000	\$ 54,000,000				
19%	5.7%	570,000	\$ 570,000	\$ 1,140,000	\$ 2,850,000	\$ 5,700,000	\$ 8,550,000	\$ 11,400,000	\$ 17,100,000	\$ 22,800,000	\$ 28,500,000	\$ 34,200,000	\$ 39,900,000	\$ 45,600,000	\$ 51,300,000	\$ 57,000,000				
20%	6.0%	600,000	\$ 600,000	\$ 1,200,000	\$ 3,000,000	\$ 6,000,000	\$ 9,000,000	\$ 12,000,000	\$ 18,000,000	\$ 24,000,000	\$ 30,000,000	\$ 36,000,000	\$ 42,000,000	\$ 48,000,000	\$ 54,000,000	\$ 60,000,000				
21%	6.3%	630,000	\$ 630,000	\$ 1,260,000	\$ 3,150,000	\$ 6,300,000	\$ 9,450,000	\$ 12,600,000	\$ 18,900,000	\$ 25,200,000	\$ 31,500,000	\$ 37,800,000	\$ 44,100,000	\$ 50,400,000	\$ 56,700,000	\$ 63,000,000				
22%	6.6%	660,000	\$ 660,000	\$ 1,320,000	\$ 3,300,000	\$ 6,600,000	\$ 9,900,000	\$ 13,200,000	\$ 19,800,000	\$ 26,400,000	\$ 33,000,000	\$ 39,600,000	\$ 46,200,000	\$ 52,800,000	\$ 59,400,000	\$ 66,000,000				
23%	6.9%	690,000	\$ 690,000	\$ 1,380,000	\$ 3,450,000	\$ 6,900,000	\$ 10,350,000	\$ 13,800,000	\$ 20,700,000	\$ 27,600,000	\$ 34,500,000	\$ 41,400,000	\$ 48,300,000	\$ 55,200,000	\$ 62,100,000	\$ 69,000,000				
24%	7.2%	720,000	\$ 720,000	\$ 1,440,000	\$ 3,600,000	\$ 7,200,000	\$ 10,800,000	\$ 14,400,000	\$ 21,600,000	\$ 28,800,000	\$ 36,000,000	\$ 43,200,000	\$ 50,400,000	\$ 57,600,000	\$ 64,800,000	\$ 72,000,000				
25%	7.5%	750,000	\$ 750,000	\$ 1,500,000	\$ 3,750,000	\$ 7,500,000	\$ 11,250,000	\$ 15,000,000	\$ 22,500,000	\$ 30,000,000	\$ 37,500,000	\$ 45,000,000	\$ 52,500,000	\$ 60,000,000	\$ 67,500,000	\$ 75,000,000				
26%	7.8%	780,000	\$ 780,000	\$ 1,560,000	\$ 3,900,000	\$ 7,800,000	\$ 11,700,000	\$ 15,600,000	\$ 23,400,000	\$ 31,200,000	\$ 39,000,000	\$ 46,800,000	\$ 54,600,000	\$ 62,400,000	\$ 70,200,000	\$ 78,000,000				

根据项目核心本质和技术开发难度，Channels 前期需要\$200-300k 作为启动资金。主要用于产品开发，安全审查，市场推广与活动，合作伙伴建立和项目运营。一旦项目启动，并且在 Uniswap 和其他交易所上交易，团队可以选择多种渠道募资或者依赖机枪池盈利分成，长期留存壮大。

后期花费主要在产品的持续创新与补充，根据市场推出新功能和定期活动，同时加强与各家交易所合作，紧跟他们的映射资产和宣传热度，夯实 Channels 的用户与资产留存。

6. 创始团队 Founding Team

创始团队主要是火币联合创始人前火币 CTO 投资的技术团队。核心成员均毕业于西安交大、中山大学、吉大、兰州大学等 985 学府。

Mingyang Shen

前小米机器人 AI 视觉算法工程师，拥有人工智能视觉算法、区块链，前后端多维技术开发经验。2 年多 ETH, EOS, TRON 智能合约开发经验。6 年连续创业经验，拥有一家稳定收益的区块链公司，

Samson Yee

北美精算师 (FSA)。超过 15 年国内外金融行业背景，曾任职于巴克莱资本、友邦保险、四大等金融机构。曾创业项目包括互助、保险、区块链等领域。

Jasper Young

就职摩根斯坦利和埃森哲管理咨询期间，开始带领团队从事区块链技术 & 金融领域的探索，积极推动行业认知和项目落地。专注数字资产管理，科技金融产品设计和企业长期战略规划及执行。